



**FUTURE
BUSINESS
SCHOOL**
ONLINE

کلاس هفتم از FBS
استارتاپ: سفری از شکست ها

Ignite Your Startup Journey: Where Innovation Meets Education!

برنامه امروز

بیابان بدون پیشرفت

تناسب بازار و محصول

شروع شکست سریع و ذهنیت شکست سریع

چه زمانی شروع کنیم؟

رسیدن به سطح به اندازه کافی خوب

چه زمانی پیوت؟ و اصلاً پیوت چیه؟

چه زمانی تسلیم شدن؟

ترس و شرم از شکست

ترس از شکست در سطح اجتماعی

تفاوت شکست در استارتاپ و دولت‌ها

جشن گرفتن موفقیت

نکات کلیدی این فصل

پیشگفتار

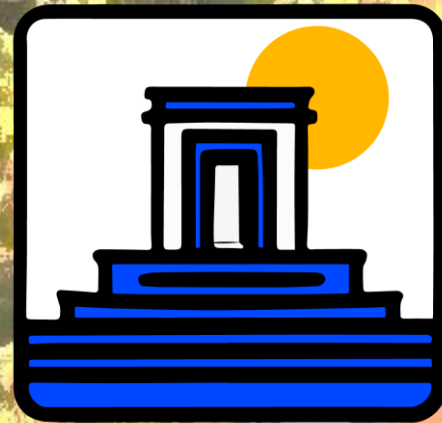
ما به دنبال ایجاد یک **جامعه پویا و خلاق از کارآفرینان** هستیم که بتوانند با **چالش‌های دنیای امروز** مقابله کنند. مدرسه کسب‌وکار ما نه تنها به آموزش مهارت‌های فنی و مدیریتی می‌پردازد، بلکه بر توسعه روحیه کارآفرینی، تفکر خلاق و توانایی حل مسئله تأکید دارد. ما باور داریم که با پرورش نسل جدیدی از رهبران استارت‌آپی، می‌توانیم به شکل‌گیری آینده‌ای روشن‌تر و نوآورانه‌تر کمک کنیم.

کلاس‌های مدرسه **جمعه** ها از ساعت 9:00 تا 10:30 صبح برگزار می‌گردد.



FUTURE
BUSINESS
SCHOOL
ONLINE

AI Start-UP Studio: Where Global Needs Meet Innovative Solutions.



FutureFounders.github.io

با خدمات ما آشنا شوید

[Home](#)[Services](#)[About](#)[Our Start-UPs](#)[Start-UP Army!](#)

The Green Oasis

A curated co-working space in the heart of the garden, offering a serene and inspiring environment for focused work and collaboration.



AI Growth Lab

A dedicated team of AI specialists providing tailored guidance and mentorship to help startups leverage the power of AI for product development, optimization, and growth.



Start-UP Work-Camp

The one-year Startup Camp program challenges selected participants to overcome rigorous hurdles, enabling them to create value and become stakeholders in their own ventures.



Investment Fund

An investment fund is a pooled collection of money from multiple investors, managed by professionals to invest in various financial assets with the goal of generating returns.

با خدمات ما آشنا شوید

[Home](#)[Services](#)[About](#)[Our Start-UPS](#)[Start-UP Army!](#)

**FUTURE
BUSINESS
SCHOOL**
ONLINE

Business School

Future business school uniquely combines rigorous academic training with immersive, hands-on experiences, allowing students to work directly on live startup projects and collaborate with industry leaders, setting it apart from traditional programs.



3 AI Dreams

The annual "3 AI Dreams" is an event where companies showcase their innovative AI products and compete to achieve the highest sales. The top three teams with the most sales receive prestigious awards, making it a highly competitive and exciting showcase of technology and entrepreneurship..



Targeted Internship

The three-month internship program offers a unique opportunity for recent future business school graduates, with very limited capacity to ensure personalized experiences. This internship can be conducted remotely, providing flexibility while still fostering meaningful engagement and learning.



International Market

The international market for selling products offers vast opportunities for businesses to expand their reach, tap into diverse consumer bases, and increase revenue through global trade.



چند استارت‌آپ از اردوگاه



گزارشی مختصر از اردوگاه کار اجباری استارت‌آپی



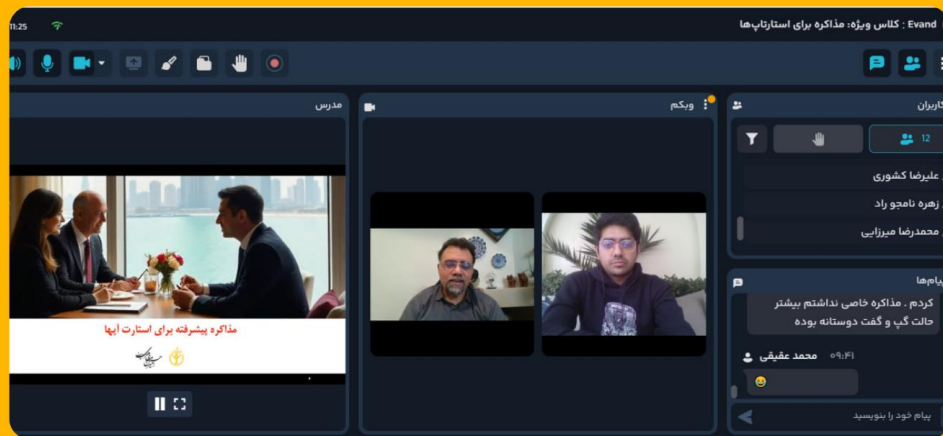
1. کشف و ارزیابی 6 مسئله
2. بازاریابی اولیه 3 محصول
3. توسعه 3 استارت‌آپ پیرامون مسائل کشف شده (و تایید شده)
4. جذب اولیه 14 نفر برای ورود به اردوگاه
5. اخراج 6 نفر از اردوگاه
6. تعلیق 1 نفر از اردوگاه
7. دریافت قول‌نامه سهام برای 1 نفر
8. سه نفر بورسیه (یک اخراجی از بورسیه بوده)
9. شروع فرایند پیگیری دریافت هزینه‌های اردوگاه از افراد اخراجی که از خدمات اردوگاه استفاده کردند
10. ورود به مرحله ارزیابی و آزمایش یک هفته‌ای برای توقف موقت کل اردوگاه

تاریخ شروع فعالیت اردوگاه: 1 آذر ماه 1403



**FUTURE
BUSINESS
SCHOOL
ONLINE**

کی از مدرسه فارغ التحصیل می‌شیم؟

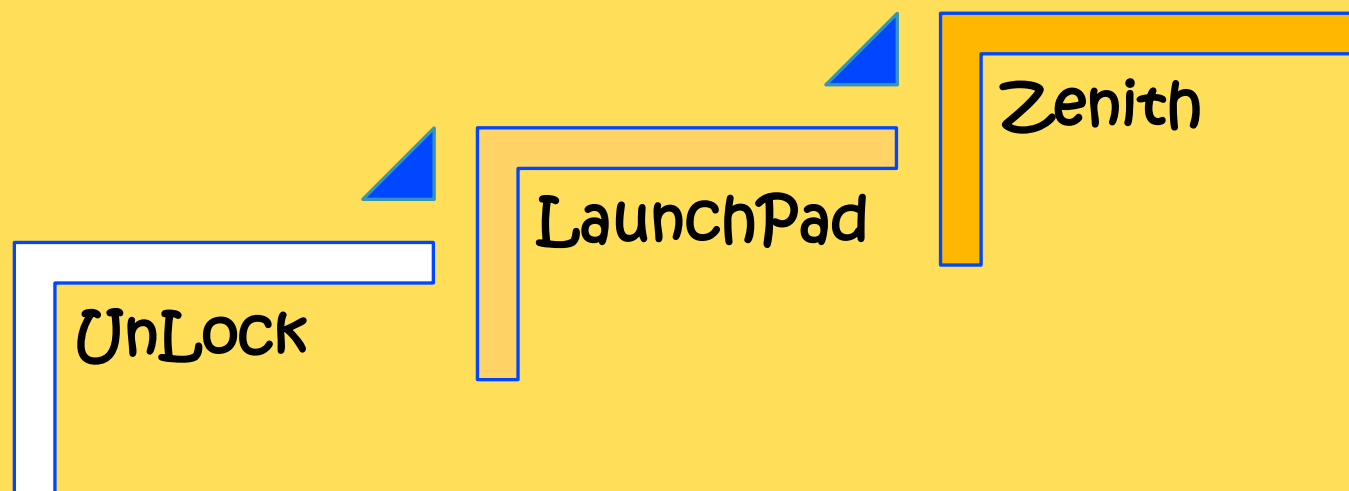


- طول کل دوره آموزشی (تئوری و عملی):
بیش از 200 ساعت در طول یک سال

- طول دوره آموزشی (تئوری):
حدود 70 ساعت (بصورت هفتگی، جمعه‌ها ساعت 9 الی 10:30 صبح)

- بیش از 130 ساعت هم آموزش عملی و تجربی بصورت مجازی هست که آموزش اصلی در این مرحله اتفاق می‌افتد.

فارغ‌التحصیلی نداریم! تازه این شروع ماجراست و آگه وارد فاز همکاری بشیم هر روز باید یادگیری داشته باشیم.



بیش از 200 ساعت کار عملی و آموزش تئوری در 3 مرحله



FUTURE
BUSINESS
SCHOOL
ONLINE

بیش از ۲۰۰ ساعت آموزش تئوری و عملی!

در یک مینی اکوسیستم استارت‌آپی
هوش مصنوعی

هر هفته جمعه‌ها منتظر شما ایم:

9:30-10:30 AM



**برای ثبت نام و
کسب اطلاعات بیشتر،
اسکن کنید!**



انتشارات مبتنی بر هوش مصنوعی هرپاک | نسل جدید انتشارات!

ناشر کتب مدیریت و کسب و کار استارت‌آپی

در «هرپاک»، ما اعتقاد داریم که کارآفرینی تنها به راه‌اندازی کسب و کار محدود نمی‌شود. بلکه این یک سفر یادگیری است که می‌تواند به ما در مواجهه با چالش‌های زندگی نیز کمک کند.



Herpaak.github.io

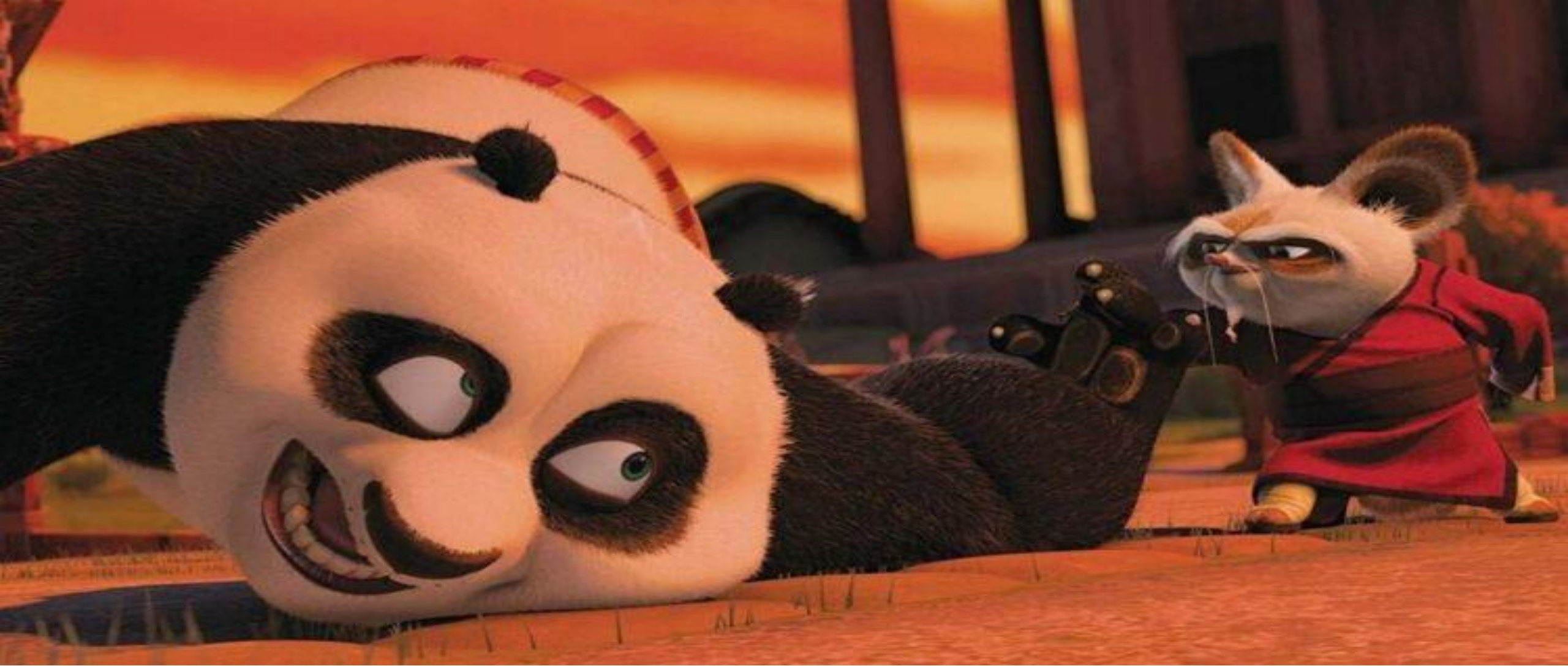
با ما در ارتباط باشید





ثبت نام کتاب مرجع استارتاپ شروع شد!





استارتاپ: سفری از شکست‌ها

شکست بخورم که چی بشه؟

استارت‌آپ: سفری از شکست‌ها

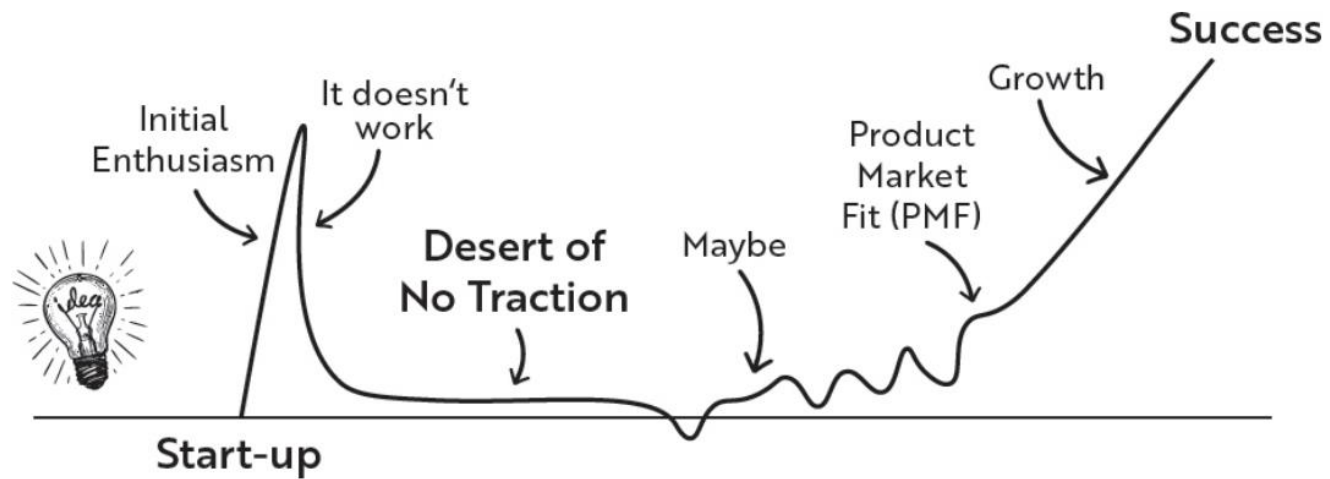
موفقیت ثمره تصمیم غلط، تصمیم غلط ناشی از تجربه و تجربه ثمره تصمیم غلط است.



FUTURE
BUSINESS
SCHOOL
ONLINE

بیابان بدون پیشرفت

The Long Journey



FUTURE
BUSINESS
SCHOOL
ONLINE

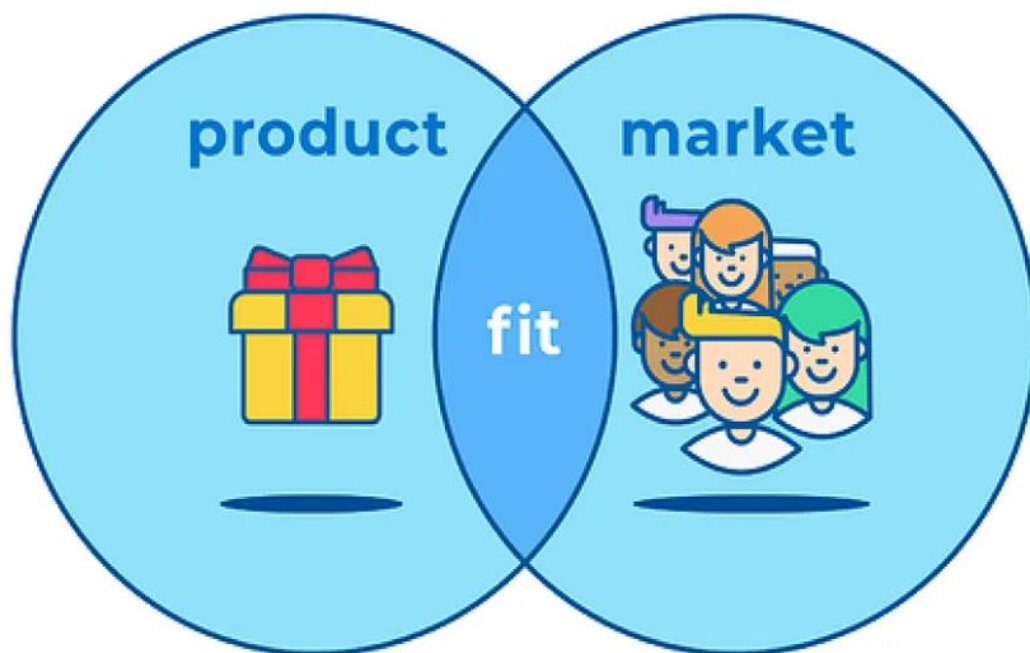


EVERY **STEP** LEAVES
A **FOOTPRINT**. NO
MATTER HOW **SMALL**.

WWW.MAGICALQUOTE.COM

ZHEN

تناسب بازار و محصول



FUTURE
BUSINESS
SCHOOL
ONLINE

تناسب بازار و محصول

استارت‌آپی که سفر شکست‌ها را تجربه کرده و آزمایش‌های زیادی را انجام داده واقعاً می‌فهمد چرا کارها را به شیوه‌ای خاص انجام می‌شود. استارت‌آپی که نتواند تناسب محصول و بازار را پیدا کند، شکست می‌خورد.

معیار دستیابی به تناسب محصول و بازار ← نگهداشتن مشتری

اگر مشتری را نداشته باشید، به این معناست که شما ارزشی برای آن‌ها خلق نکرده‌اید.

دستیابی به تناسب محصول و بازار اصلاً ساده نیست.

تناسب بازار و محصول

چطور احتمال رسیدن به تناسب بازار و محصول را افزایش دهیم؟

- 1) سریع شکست بخورید تا وقت بیشتری برای آزمایش بیشتر داشته باشید.
- 2) به کاربران گوش دهید.
- 3) بر مشکل تمرکز کنید.
- 4) تصمیم سخت بگیرید.

شروع شکست سریع

- سرمایه و زمان مصرفی کم
- تمایل کمتر به تغییر در زمان محصول تمام شده
- وابستگی بیشتر به راه حل بعد از سرمایه گذاری
- وابستگی به راه حل = از دست دادن عادت شنیدن کاربر
- نیاز به بازگشت سریع به حالت عادی و امتحان کردن ایده جدید
- یک روش برای افزایش شانس موفقیت
- **در ذهنیت شکست سریع، هر ایده فقط یک فرضیه است.**

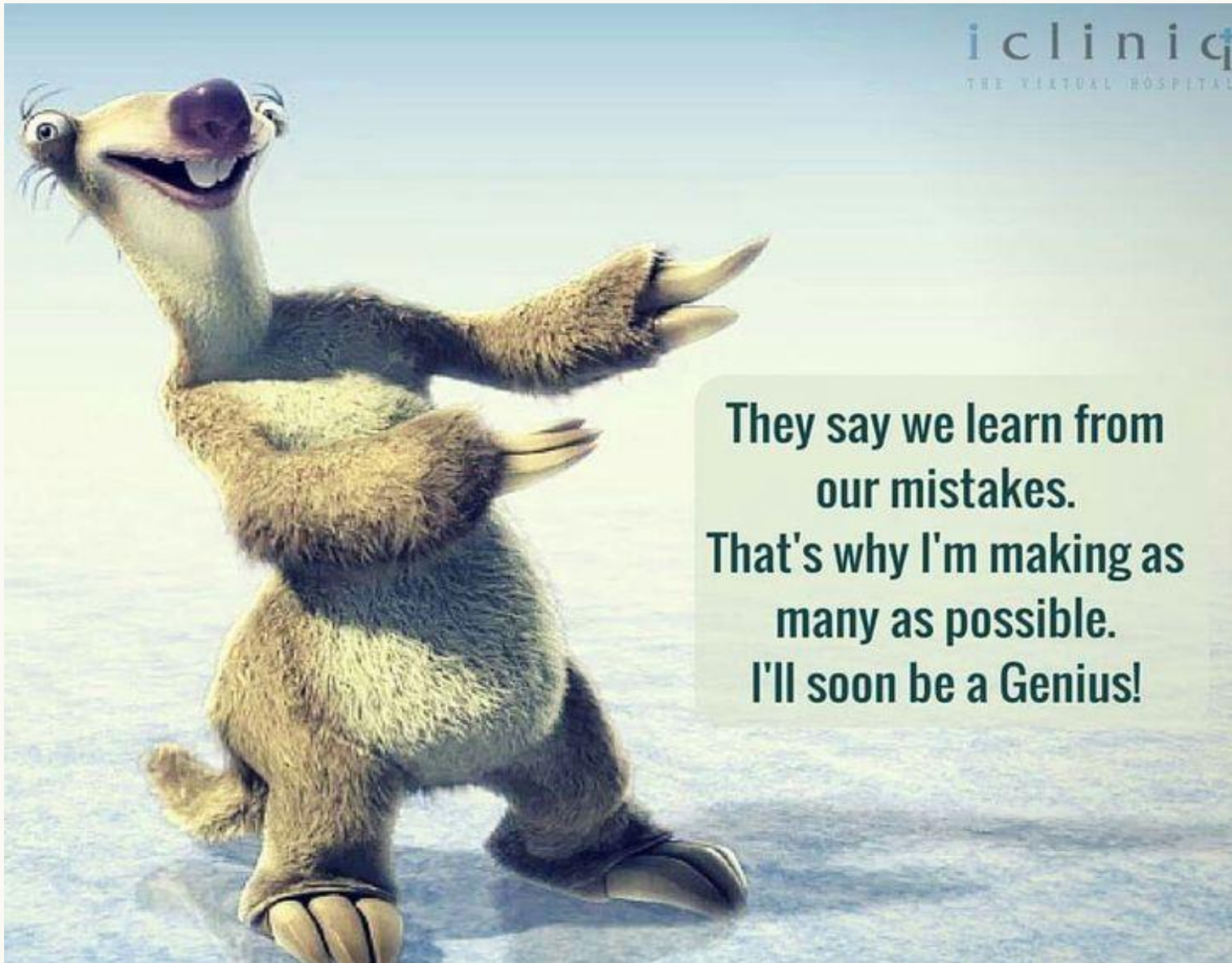
ذهنیت شکست سریع

در ذهنیت شکست سریع باید همیشه آماده باشید تا به مرحله به بعد بروید.

تعداد ایده‌ها \uparrow \leftarrow آزمایش و تعداد کل تکرارها \uparrow \leftarrow موفقیت \uparrow \leftarrow پیدا کردن آنچه کار می‌کند

در ذهنیت شکست سریع همیشه باید لیستی از آزمایش‌هایی که قرار است انجام دهیم تا به جواب برسیم داشته باشیم.

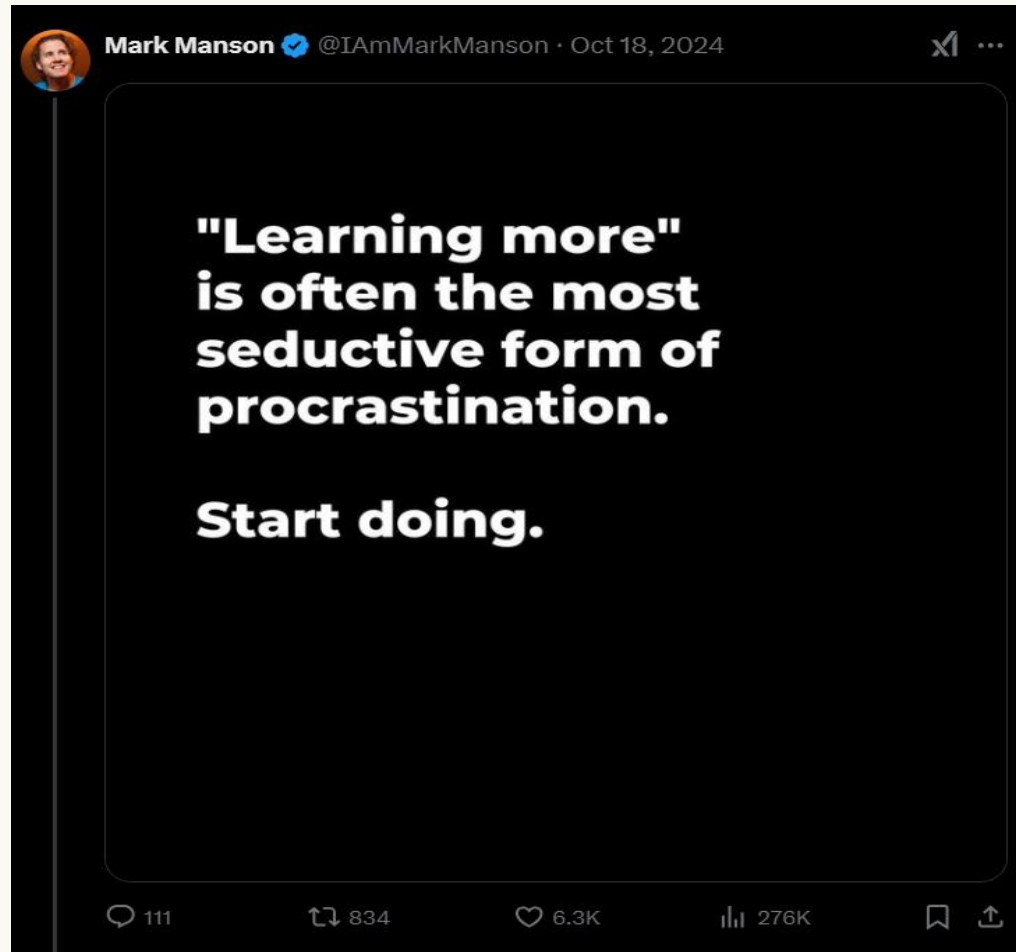
وقتی شما سریعتر اشتباه کنید، یعنی سریعتر از سایر رقبا در بازار هستید.



**They say we learn from
our mistakes.
That's why I'm making as
many as possible.
I'll soon be a Genius!**

چه زمانی شروع کنیم؟

همین الآن!



چه زمانی شروع کنیم؟

بهترین زمان راه اندازی محصول ← زمانی که از کیفیت آن خجالت زده هستید!

محصول در زمان لانچ می تواند یا باید آنقدر بد باشد که از کیفیت آن خجالت زده شوید!

نقش اولین کاربران ← عصبانیت، ناامیدی، نارضایتی ❌

✓ هدایت به سمت مسیر درست

چه زمانی شروع کنیم؟



شرکت کامپیوتری دل:

- (1) کامپیوتر بسازیم
- (2) کامپیوتر بفروشیم

- (1) اول کامپیوتر بفروشیم
- (2) بعد کامپیوتر بسازیم

چه زمانی شروع کنیم؟

اگر قرار باشد محصول را قبل از ساخت، لانچ کنیم پس چطور محصول ساخته نشده را لانچ کنیم؟

- شبیه ساز محصول!
- استفاده از راه های ساده تر برای انتشار محصول: یک گروه واتساپی، یک آگهی رو دیوار و ...

مزیت این تکنیک چیست؟

- قبل از ساخت به این درک می رسیم:

که آیا مشکل ما رایجه؟ آیا درک ما از مشکل با درک مشتری بالاقوه یکی بوده؟

کاربر در اکثر مواقع، حل مشکل برایش کافیه؛ نه اینکه مشکلش دقیقاً چجوری حل شده!



IT MAY **FEEL**
IMPOSSIBLE, BUT
SOMETIMES, YOU JUST
HAVE TO TAKE THE **FIRST**
STEP, EVEN BEFORE
YOU'RE **READY**.

WWW.MAGICALQUOTE.COM

SISU

رسیدن به سطح به اندازه کافی خوب

سادگی غایت پیچیدگی ست

Simplicity is the Ultimate Sophistication

شما در اکثر موارد برای موفقیت در بازار صرفاً کافیست «به اندازه کافی خوب باشید» و دشمن به اندازه کافی خوب بودن «کامل بودن» است!

در مدتی که وقت خود را صرف ارائه یک محصول با ویژگی‌های خیلی زیاد و بسیار کامل کرده‌اید، رقیب شما صرفاً با ارائه یک محصول ساده و به اندازه کافی خوب مشتری شما را از بازار برداشته است!

چه زمانی پیوت؟

ارزشی که سعی
داری ایجادش
کنی بی‌ربطه!

تناسب بازار و
محصول
پیدا نشد:))

ایشالا هیچ
وقت!

کاربر گفت
مشکل
واقعی
نیست!



FUTURE
BUSINESS
SCHOOL
ONLINE

پیوت چیه؟

پیوت امتحان کردن یک آزمایش دیگر در مسیر سفر نیست!
پیوت باز نگری در فرضیات اساسی است.

تغییر در کابر

مفهوم دستیابی به تناسب بازار و محصول
در شرایط پیوت

تغییر در پیشنهاد ارزش



FUTURE
BUSINESS
SCHOOL
ONLINE



CHANGE DOESN'T ALWAYS HAVE
TO BE A **BAD** THING. WHY DO YOU
THINK I ALWAYS CHANGE THE **MENU**
AT THE **RESTAURANT**? BECAUSE IF
THINGS STAYED THE SAME **FOREVER**,
SOONER OR LATER, THEY WOULD
LOSE THEIR FLAVOR.

WWW.MAGICALQUOTE.COM

MR. PING



چه زمانی تسلیم شدن؟

اگر مشکلات
ناپدید شد، اگر
تیم نامناسب
بود و نمی‌تونی
کاری برای تغییر
انجام بدی، پس
تسلیم شو و از
اول شروع کن!



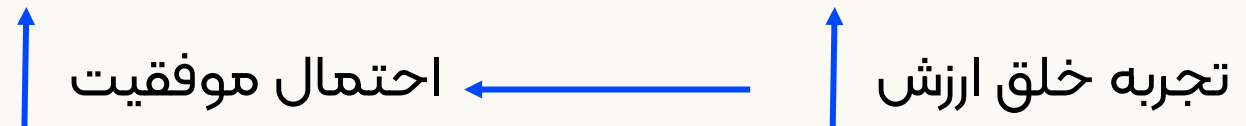
هرگز!
کارآفرین هرگز
تسلیم
نمی‌شود



FUTURE
BUSINESS
SCHOOL
ONLINE

ترس و شرم از شکست

ترس از شکست محدودکننده توانایی ما در تصمیم‌گیری
بالا بودن احتمال موفقیت یک کارآفرین در شانس دوم صرف‌نظر از تجربه اول



ترس از شکست در سطح اجتماعی

فرهنگ ترس از شکست ↑ ————— ↓ تمایل افراد به تلاش

معادله انتخاب کارآفرینی برای یک فرد:

اشتیاق فرد < ترس از شکست و هزینه‌های جایگزین

اگر از شکست می‌ترسید، شما قبلاً شکست خورده‌اید. چون قرار نیست سفر خود را آغاز کنید. پس با رویکرد شکست سریع سفر ساخت استارت‌آپ یا هر کاری که از آن می‌ترسید را آغاز کنید.



**FUTURE
BUSINESS
SCHOOL**
ONLINE

تفاوت شکست در استارت‌آپ و دولت‌ها

در دولت‌ها، اگر تغییراتی ایجاد نکنید، هیچ‌کس شما را اخراج نخواهد کرد. برعکس، اگر چیزی جدید را امتحان کنید و شکست بخورید، ممکن است اخراج شوید.

در مقابل، کارآفرینان هر تلاش جدیدی را با همان اشتیاق آغاز می‌کنند و با «دانش» و باوری که این بار موفق خواهد بود. مهم نیست چند بار تلاش کرده‌اند، کارآفرینان همیشه معتقدند که این بار موفق خواهند شد.

این همان چیزی است که سفر شکست‌ها را تغذیه می‌کند: اشتیاق، انرژی و باور نادرست اینکه این بار موفقیت به دست خواهد آمد. این باور ذات استارت‌آپ‌هاست

جشن گرفتن موفقیت



- جشن گرفتن اولین ها
- جشن گرفتن رویدادهای بزرگ به ظاهر منفی!

نکات کلیدی این فصل

• اگر از شکست می‌ترسید، در واقع قبلاً شکست خورده‌اید زیرا هیچ تلاشی نخواهید کرد. شما بیش از حد در منطقه امن خود هستید. این موضوع برای افراد، سازمان‌ها و حتی کشورها صدق می‌کند.

• اشتباهات خود را سریع انجام دهید. این راهی است برای افزایش احتمال موفقیت شما. هر چه سریع‌تر شکست بخورید، می‌توانید آزمایش‌های بیشتری را در محدوده بودجه و زمان مشخص انجام دهید. سفر پر از شکست‌ها ممکن است سال‌ها طول بکشد.

نکات کلیدی این فصل

• نقشه راه شما، برنامه بازاریابی شما و هر چیز دیگری فقط یک سری آزمایش است که ادامه می‌دهید تا به یک چیز که واقعاً کار می‌کند برسید. اگر چیزی کار نکرد، به آزمایش بعدی بروید.

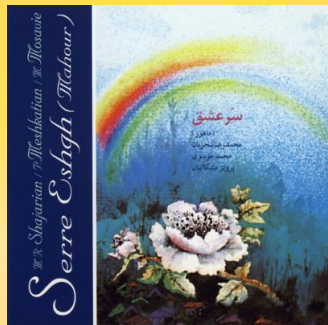
• شکست یک رویداد است؛ نه یک شخص. این تنها راهی است که یک سازمان می‌تواند شکست را بپذیرد و به سرعت به سمت آزمایش بعدی بازگردد.

• کارآفرینانی که برای بار دوم وارد میدان می‌شوند، احتمال موفقیت بیشتری نسبت به کارآفرینان تازه‌کار دارند. با کسی که قبلاً یک استارت‌آپ ساخته است به عنوان راهنما و مشاور خود همکاری کنید.

به راه بادیه رفتن به از نشستن باطل

که کر مراد نیابم به قدر وسع بگو شمم

سعدی



آنچه خواهید دید...



چرخه زندگی استارتاپ

برای تولد و رشد استارتاپم چیکار کنم؟

**12/11/1403**

**09:00 am - 10:30 am**



علی رشیدی
بنیان‌گذار شبکه اجتماعی استیم



ایمان خانی چرنی
ریاست استارتاپ استودیو هوش مصنوعی

**Online from Iran**

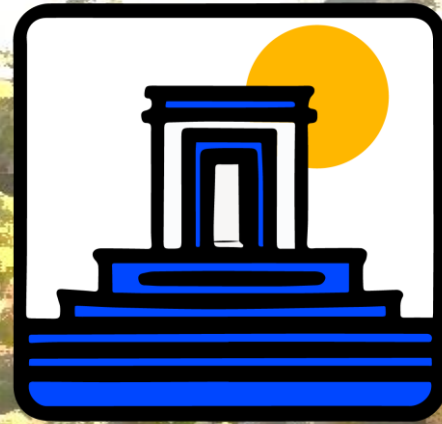
**Language: Persian**





موفق باشید! امیدوارم مفید بوده باشد 😊

AI Start-UP Studio: Where Global Needs Meet Innovative Solutions.



FutureFounders.github.io